





## Programme de la formation

### Perfectionner sa pratique commerciale

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 4 à 10 participants
-  Sur devis

### Description courte

Cette formation permet aux participants de gagner en impact et en efficacité dans leur métier de commercial. Elle est organisée autour de deux axes : améliorer la relation client pour instaurer un climat de confiance et utiliser des techniques commerciales avancées pour développer les ventes.

### Profil des participants

Acteurs commerciaux B2B en poste.

### Prérequis

Avoir au moins 2 ans d'expérience commerciale.

### Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- d'améliorer sa relation client.
- d'utiliser des techniques et des outils avancés pour développer les ventes.

### Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- d'améliorer sa relation client.
- d'utiliser des techniques et des outils avancés pour développer les ventes.

### Contenu

1. Améliorer sa relation client.
  - Comprendre et utiliser les profils DISC dans son adressage commercial.
  - Réaliser des compte-rendus utiles et engageants pour le client.
  - Gérer et désamorcer les conflits avec la méthode DESC.
  - Construire une relation gagnante par le feedback et la fidélisation.
2. Développer ses ventes.
  - Développer une stratégie de vente basée sur la recommandation active.

- 
- S'approprier la méthode SPIN dans le cadre de ses entretiens commerciaux (Situation, Problème, Implication, Nécessité).
  - Préparer un ordre du jour efficace et prendre les rennes de l'entretien commercial.

## Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel : méthode interrogative, méthode participative, méthode active. Cette formation s'articule autour de nombreux exercices d'application.

Matériel pédagogique : fiches d'observations, post-it, paperboard, jeux de cartes, feeling cards, photolangage, cas clients fictifs, ateliers de groupe.

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont (obligatoire).

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critère d'évaluation
Appliquer la méthode SPIN à ses entretiens de vente.	Exercice pratique : conduite d'un entretien commercial en appliquant la méthode SPIN.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la méthodologie n'est pas suivie.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, la méthodologie est appliquée mais doit encore gagner en perfectionnement.</p> <p>Acquis = exercice réalisé en s'appropriant avec succès la méthodologie.</p>
Utiliser les recommandations pour accéder à de nouveaux contacts.	Exercice pratique : demande de recommandation à un client fictif en appliquant la méthodologie recommandée.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la méthodologie n'est pas suivie.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, la méthodologie est appliquée mais doit encore gagner en perfectionnement.</p> <p>Acquis = exercice réalisé en s'appropriant avec succès la méthodologie.</p>
Appliquer la méthode DESC pour désamorcer un conflit client.	Exercice pratique : sortir d'une situation conflictuelle en clientèle en appliquant la méthode DESC.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la méthodologie n'est pas suivie.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, la méthodologie est appliquée mais doit encore gagner en</p>

		perfectionnement.  Acquis = exercice réalisé en s'appropriant avec succès la méthodologie.
--	--	--

Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

## Mode de validation

Attestation de participation à la formation.

## Financements possibles

Cette formation est éligible au financement par les OPCO.

## Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le début de la formation.

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Intervenant

- Yohan Boilleaut, 10 ans d'expertise en vente dans le retail puis en tant que KAM chez Orange Business. Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.
- Expertise : management commercial des grands comptes.
- Diplômes : Master 2 en management – école de commerce SKEMA Business School.
- Coach professionnel certifié ICF/RNCP-SIMACS.
- Certification codéveloppement en cours avec le CECODEV.